

# Betaalde arbeid sleutel tot lage kosten

Melkveebedrijf Bootsma in Tzum realiseert lage kostprijs door goede arbeidsorganisatie en strakke keuzes

Iedere veehouder kan een kostprijs van 25 cent realiseren en veehouders zonder personeel worden arbeiders op hun eigen bedrijf. Dat stelt melkveehouder Auke Bootsma.

Grote moderne gebouwen en een up-to-date mechanisatiepark. Het karakteriseert Bootsma's bedrijf nabij het Friese Tzum. Niet direct het type bedrijf dat je bij een kostprijsboer verwacht. Of toch wel?

„Dat is direct één van de grootste misverstanden omtrent het realiseren van een lage kostprijs”, zegt de ondernemer. „Veel veehouders verwarren kostprijsbewust boeren met soberheid en oude of tweedehands machines. Wij hebben juist allemaal relatief nieuw spul en ruilen dat ook steeds na een paar jaar al weer in. Boekhoudkundig interessant en belangrijker: de machines zijn gebruiksruiger.”

Auke Bootsma (27) boert samen met vader Durk (63) en moeder Ant van der Burg (62) in vennootschap onder firma (vof). Onlangs vroeg de Melkvee Academie of hij wilde spreken over 'hoe een kostprijs van 25 cent te realiseren'.

De jonge veehouder ging de uitdaging niet uit de weg. „Zo'n kostprijs is mogelijk. Als je stelt dat het niet kan, lukt het sowieso niet.” De kostprijs van zijn eigen bedrijf

lag de laatste drie jaar op respectievelijk 28,83, 25,49 en 27,42 euro per honderd kilo melk. Daarbij is ook de berekende arbeid van 45.000 euro per Volwaardige Arbeidskracht (VAK) ingerekend.

„Wil je wat overhouden aan je werk dan is een dergelijk lage kostprijs volgens mij ook noodzaak. De meeste boeren hebben immers weinig tot geen invloed op de opbrengstprijs. En ik vind een schatting van een gemiddelde melkprijs van 30 cent per liter over de komende jaren optimistisch.”

## CIJFERS BASIS TOT SUCCES

Bootsma ziet genoemde noodzaak eerder als een uitdaging dan een probleem. Van zijn vader erfde hij die drive. Bootsma senior bewijst dit door aan te schuiven bij het gesprek met de bedrijfs-economische cijfers in de hand. „Cijfers zijn de basis voor je bedrijfsvoering”, stelt Durk Bootsma. Hij koppelt daar meteen aan dat jonge boeren eigenlijk allemaal een maandboekhouding met een cumulatief verloop van de resultaten moeten



Auke (links) naast vader Durk Bootsma: „De bank zou bij sommige bedrijven de stekker er wat eerder uit moeten trekken.” Foto: Northview

hebben. „Een rapport van het afgelopen boekjaar is historie. Je moet sneller kunnen anticiperen.”

Zijn zoon vult aan: „Je moet overal scherp op zijn. Wil je met je kostprijs van 30 naar 25 cent dan gaat het om details. Deelnemen in studieclubs is volgens mij daarom onontbeerlijk. Als iemand op een onderdeel beter scoort dan ons wil ik precies weten hoe hij dat aanpakt.”

Dit fanatisme levert in ieder geval een goed resultaat op aan het eind van de streep. Maar waar ligt volgens de Bootsma's de sleutel hiertoe?

Durk Bootsma laat zijn vingers over de cijfers glijden (tabel). „Kijk, op bijna alle kostenposten zitten we lager dan het gemiddelde van de groep vergelijkbare bedrijven. Behalve voor betaalde arbeid. Dat is geen beperking, maar een bewuste keuze. De lage toegerekende kosten worden namelijk vooral behaald doordat wij voldoende gekwalificeerde arbeid ter beschikking hebben. Een groeiend bedrijf moet dan ook investeren in het tot waarde brengen van zijn personeel.”

Zijn zoon is het daar helemaal mee eens: „Bij de avond van de Melkvee Academie vroegen een paar mensen mij wat er nu zou gebeuren als ik de arbeider wel moest ontslaan omdat het minder gaat. Die mensen begrijpen er dus niets van. Zou ik het personeel niet meer kunnen bekostigen dan is er in de hele aansturing al iets misgegaan.”

## MILJONAIR

Veehouders die actie voeren om een melkprijs van 42 cent te bewerkstelligen zijn bij de Bootsma's ook aan het verkeerde adres. „Dan krijgen wij ook die melkprijs en zijn we binnen enkele jaren miljonair. Wie voor die prijs alleen nog maar de kosten kan betalen, is snel boer af”, is Durk Bootsma's duidelijke boodschap.

Auke Bootsma valt hem bij. „Zo'n hoge prijs is idioterie. Eventjes, zoals twee jaar geleden, is leuk. Dat vinden wij ook heus wel. Maar op langere termijn werkt het tegen je. Afzetmarkten vallen weg.”

Hij ziet daarbij nog een nadeel. „De opbrengstprijzen zijn vaak en lang relatief

goed geweest, maar dat maakt voor velen niet uit, want ook als ze verlies lijden, zingen ze het nog jaren uit. Het onderpand is immers vaak goud waard en de bank trekt de stekker er dus niet uit. Het is lullig gezegd, maar dat zou soms wel wat eerder moeten.

„Waren we 'gewoon' timmerman geweest, dan gingen we failliet als we niet meer rond kwamen met de betalingen. In onze sector financiert de bank bij. Hierdoor schoont de markt niet op en zitten veel gezonde bedrijven ook met een onnodig hoge kostprijs.”

## VOLOP VERS GRAS VOEREN

Terug naar het eigen bedrijf. Om daar lage kosten te realiseren is het volgens Auke Bootsma vooral zaak om duidelijke en strakke keuzes te maken. „Ons areaal van ruim 80 hectare is allemaal grasland. Tot vijf jaar geleden hadden we een paar hectare maïs, maar op onze zware grond wegen de bewerkingskosten niet op tegen de opbrengsten.”

Het gras brengt het bedrijf 's zomers nu ter waarde door volop vers gras voeding toe te passen. Het weer kan dan wel erg bepalend zijn. „Maar minder dan met weiden van een grote koppel op onze zware kleigrond. En de banden van de opraapwagens hebben we speciaal aangepast om de druk te verlagen”, vertelt Auke Bootsma.

Zijn vader vult hem aan: „Wij volgen in het voor- en najaar de weerberichten continu. Gras is het rijkste gewas voor een koe, in mei en juni kun je er wel 35 tot 40 liter uit melken. Je moet zo snel mogelijk groen van wit naar zilver omzetten: van gras naar melk naar klinkende munt.”

De KVEM-opbrengst ligt de laatste jaren rond de 12000. Duidelijk bovengemiddeld. „We knippen in de zomer ook fors in de krachtvoergif. De productie per koe is dan ook niet leidend, maar het rendement.”

Bijkomend voordeel daarvan is de lage stikstof en fosfaatwaardes van de drijfmest. Voldoende plaatsingsruimte is immers lastig voor een intensief bedrijf van bijna 20.000 kilo meetmelk per hec-

tare. „Door het fosfaatarm voeren komen we met BEX erg ver en het daadwerkelijk bemonsteren van de mest pakt goed uit. Afzet is daarom tot op heden niet nodig.”

## 80 PROCENT BELGEN

Consequente keuzes maakt Auke Bootsma ook in zijn fokkerijbeleid. „Ik insemineer nu 80 procent van de veestapel met Belgische Blauwen en 20 procent van de beste koeien met gesekt sperma. Inzet is een vervangingspercentage van 10.” Is dat realistisch?

„Natuurlijk wel, de laatste twee jaar hebben we 240.000 kilo quotum bijgekocht en nog hadden we te veel vaarsen. Daarbij komt, een oudere koe die minder loopt of driespeen is geeft nog steeds snel meer dan een vaars. Bovendien levert een vaars verkopen voor export rond de 950 euro op, terwijl een oudere koe wel heel fors moet zijn wil je daarvoor 600 à 700 euro van de slager krijgen.”

Met het verder verlagen van het vervangingspercentage en het verbeteren van de jongveeopfok ziet Auke Bootsma volop kansen om nog scherper te boeren.

Dat geldt voor nu en voor na 2015. In mei neemt Auke het bedrijf van zijn ouders over. Een pas op de plaats is dan waarschijnlijk nodig. „Maar de gebouwen worden met de huidige 185 koeien optimaal gebruikt. Eigenlijk komen we qua tijdsplanning dus prachtig uit. Ik heb de komende jaren ruimte om de kop van de overnamefinanciering er af te werken tot we 'vrij' mogen melken.”

Beperkingen in ammoniakuitstoot of mestwet ziet hij niet. „De huidige technieken rond mest raffinaderij zijn over vijf jaar praktijkrijp. Dat is wat mij betreft het ei van Columbus. Melkveehouders gaan dan verdienen aan mest in plaats van problemen er aan te ondervinden.”

Volgens Auke Bootsma is er op termijn dan ook maar één graadmeter voor de bank en voor de boer die maakt of hij of zij succesvol boer is en blijft. „De kwaliteit van de ondernemer gaat eindelijk de doorslag geven.”

SJOERD HOFSTEE

## Berekening van de bedrijfseconomische kostprijs en het bedrijfsresultaat

Resultaten per 100 kilo meetmelk

Boekjaar 2008/2009	VOF melkveebedrijf Bootsma scorende bedrijven	Gemiddelde van 20 beste bedrijven van groep van 40 vergelijkbare bedrijven
Aantal koeien	175	149
Aantal hectares cultuurgrond	83	78
Aantal VAK	2,52	1,91
Geleverde kilo's meetmelk	1.571.000	1.309.000
% vet	4,56	4,30
% eiwit	3,62	3,48
<b>Opbrengsten:</b>		
Melk	33,16	31,73
Omzet & aanwas	2,70	2,50
Overige opbrengsten	0,68	1,06
Inkomstenstoelag	2,93	3,38
<b>Uitgaven:</b>		
Voerkosten	5,91	8,28
Veearts, K.I. ed.	2,17	2,79
Kunstmest ed.	1,05	1,45
Loonwerk	0,88	2,27
Onderhoud grasland	0,08	0,21
<b>Onderhoudskosten:</b>		
Machines, werktuigen	1,46	2,98
Grond, gebouwen	0,69	1,95
Algemeen	0,99	1,37
Nutsvoorzieningen	0,78	1,25
Huur land	0,77	0,33
<b>Afschrijvingen:</b>		
Machines / Werktuigen	2,24	2,98
Gebouwen en Installaties	2,21	2,10
<b>Berekende rente:</b>		
Vee	0,67	0,69
Werktuigen	0,80	0,92
Grond / Gebouwen	3,96	4,71
Quotum	3,58	2,68
Betaalde arbeid	2,60	1,00
Berekende arbeid	4,30	5,53
<b>Bedrijfs Economisch resultaat 1)</b>	<b>4,31 +</b>	<b>-3,13 +</b>
<b>Arbeidsinkomen</b>	<b>11,22</b>	<b>3,40</b>
Bruto Kostprijs 2)	35,14	42,62
Niet melk opbrengsten 3)	6,31	7,78
<b>Netto Kostprijs 4)</b>	<b>28,83</b>	<b>34,84</b>

1) De bedrijfseconomische winst van het bedrijf

2) Alle bedrijfseconomische kosten opgeteld

3) Omzet en aanwas + overige opbrengsten, nevenfuncties en inkomstenstoelag

4) Deze prijs moet minimaal aan melkgeld binnenkomen wil het bedrijf winst maken.

In 2007/2008 scoorde VOF Bootsma een kostprijs van 25,49. Het jaar daarvoor 27,42

Bron: ALFA BEAG